

“活水”润老区 产业富万家

——东兰农信联社“一链一策”赋能“红色东兰 绿色崛起”

■ 本报记者 曹沛原
通讯员 蓝理丹 韦安源

日前,走进广西东兰县万亩桑园,绿意翻涌,蚕房里蚕食桑叶的沙沙声此起彼伏;在武篆镇拉乐村蛋白菊基地里,连片菊从在富硒土壤里蓬勃生长,农户们正指尖翻飞地采摘菊叶花蕾。一蚕一药,一叶一花,在这片韦拔群等革命先辈战斗过的红色热土上,勾勒出“红色东兰 绿色崛起”的生动画卷。

东兰县地处桂西北、红水河中游,是全国著名革命老区,也是广西中药材基地示范县。“十五五”开局之年,根据中央一号文件对创新乡村振兴投融资机制作出的系统部署,广西出台做好金融“五篇大文章”实施方案,安排200亿元专用额度,引导信贷资源向县域富民产业集聚。东兰紧扣“红色东兰 绿色崛起”战略,将桑蚕、中草药列为两大优势特色产业,桑园面积稳定在5.1万亩以上,中草药种植面积21.66万亩、产值约2.71亿元。政策所向即金融所往,东兰县农村信用合作联社以“整村授信2.0”为基础,创新“一链一策”服务模式,制定“金蚕银药·农信惠泽”三年行动方案,将信贷资金精准配置到产业链各环节。

政策领航 政银企同下“一盘棋”

“做好金融‘五篇大文章’在县域落地,关键是找准政策导向、产业方向和资金投向的交汇点,让信贷资金与财政政策、产业规划同向发力。”东兰信用联社主任胡景华表示。

2026年,东兰县出台桑蚕产业高质量发展实施方案,安排200万元专项资金,推进桑园提质、种养增效、延链赋能等重点任务;中草药产业推进“生态种植+精深加工+文旅康养”全产业链融合,“红色药乡·康寿东兰”品牌初具雏形。东兰信用联社迅速响应,围绕两条价值链梳理经营主体和资金需求,建立专项项目库和“白名单”动态管理机制,对信用良好的经营主体实行“优先受理、优先审批、优惠利率”的“三优”服务。

政策工具用足用好。东兰信用联社对接“惠企贷”、创业担保贷款等财政贴息政策,深化与政府性融资担保机构合作,推广“总对总”批量担保业务;依托桂盛富民金融服务平台和智能风控系统推广无纸化办贷,审批时效从3天压缩至1天以内,同时联合多部门组建“金融顾问+技术专家+政策专员”团队,下乡开展金融夜校和技术培训,“融资”与“融智”并重。

截至今年8月末,东兰信用联社



东兰信用联社工作人员走进蛋白菊种植基地,调研涉农金融服务需求。

通讯员 韦安源/摄

各项贷款余额36.41亿元,其中全口径涉农贷款17.13亿元,普惠小微贷款8.33亿元,涉农及小微企业贷款占比75.05%。

金蚕破茧 一根银丝串起万户增收

走进广西东兰花神丝绸有限公司(以下简称“花神丝绸”)生产车间,自动化缫丝生产线满负荷运转,一粒粒洁白蚕茧经过煮茧、缫丝、复整等工序,化作品质达4A、5A级的白厂丝。

“东兰气候湿润,早晚温差大,桑树生长期长,一年能出13到14批蚕茧,鲜茧上车率超过90%,品质在全自治区排得上号。”公司副经理李先生说。花神丝绸是东兰2004年重点招商引资企业,2005年投产。

河池种养蚕历史悠久,2006年东兰被确定为“东桑西移”工程基地县。经过二十余年发展,桑蚕产业已从靠天养蚕迈向标准化、省力化新阶段。“桂桑6号”“农桑14号”等高产品种广泛种植,再加上太阳能杀虫灯、自动上簇设备等农机具的普及,科技特派员包村联户把技术送到桑田蚕房,2025年全县鲜茧产量7076吨,养蚕农户年均收入超3.5万元。2026年,全县目标鲜茧产量突破7800吨、售茧收入突破4亿元。

交通区位的改善更为产业发展“插上了翅膀”。河百高速结束了“东巴凤”三县(广西河池市下辖的东兰县、巴马瑶族自治县、凤山县)不通高速的历史,巴贵高速通车后,东兰县武篆镇列宁岩互通同步启用,东兰融入南宁“2小时经济圈”。“以前出货绕山路,现在高速直达,成本降了不少。”李先生说。目前,花神丝绸年产

白厂丝250吨、产值1.3亿元,累计带动近2万户农户增收,年均联结7000户蚕农,户均年增收约1万元,成为巩固拓展脱贫攻坚成果的重要力量。

花神丝绸发展的背后,离不开东兰信用联社的长期陪伴,早在2006年双方即建立信贷合作。“收购季资金需求集中,蚕茧不等人,信用社的支持从没掉过链子。”李先生回忆,企业产能扩张高峰期,东兰信用联社累计给予3200万元贷款,采用“信用+抵押”组合担保方式,保障了鲜茧收购和设备引进。

“桑蚕收购季资金需求量大,时效性强,我们提前摸排、限时审批,确保‘钱等茧、不拖档’。”东兰信用联社客户经理谭先生说。围绕产业链各环节差异化需求,该联社创新推出“金蚕易农贷”“桑蚕企闪贷”等一系列产品,为种养农户提供纯信用授信、随借随还的便捷服务,为合作社和加工企业设计应收账款、存货质押等灵活担保方式,将信贷支持贯穿桑园管护、小蚕共育、鲜茧收购到缫丝加工全过程。

银药生根 一株新苗培育增长新动能

东兰属“东巴凤”长寿“金三角”核心带,森林覆盖率超63%,空气中负氧离子含量每立方厘米高达3万个—5万个,同时土壤富硒,近年来全县中草药种植面积达21.66万亩,岩黄连、铁皮石斛、肿节风等道地药材优势明显,已建成百亩、千亩基地45个。在这片药香弥漫的土地上,蛋白菊正成为一株引人注目的新苗。

清晨的拉乐村,云雾缭绕在喀斯特峰林间,在蛋白菊基地里,露水混着菊花清香,广西东兰县拉乐村种

专业合作社负责人胡先生正带领农户采摘菊叶。“这叶子、嫩茎和花都能吃,凉拌、炖汤都可以,全身都是宝。”经检测,基地蛋白菊属富硒和多肽农产品,粗蛋白含量26.78%,富含SOD、黄酮及18种氨基酸,亩产利润超5000元。

2018年,拉乐村率先试种大叶蛋白菊。2020年,广西东兰县拉乐村种养专业合作社成立,大叶蛋白菊种植面积达150亩,同时在广西农业科学院的技术支持下,合作社在品种选育和产品开发稳步推进。

“县里组织培训,农科院专家定期指导,越干越有底气。”胡先生表示,大叶蛋白菊每年可收割6至8次,已经开发出富硒蛋白菊花茶等产品,年均销售额达70万余元。

今年,东兰持续推进中药材标准化种植,支持河丰药业等龙头企业入园,中草药产业产值正向10亿元迈进。“传统产业要巩固,新兴产业更要培育。县域经济新增长点不会凭空出现,需要金融在种子期就敢介入、善于陪伴。”胡景华表示。针对中药材经营主体普遍缺乏抵押物的实际,该联社推出“银药富民贷”,依托种植面积、有机认证、带动农户数等信息开展综合授信,让信用转化为可用的信贷额度。2025年,该联社为拉乐村种养专业合作社发放30万元流动资金贷款,支持基地扩大生产。

从“金蚕”到“银药”,东兰信用联社以“一链一策”精准服务,将金融资源嵌入两大产业从种植、加工到销售的完整链条。未来三年,该联社将持续完善“整村授信2.0+产业授信+个人授信”三层体系,力争整村授信覆盖全县行政村,为革命老区乡村全面振兴注入持久动力。

文化园地

初秋走藏乡

■ 刘伟兵

雨后初雾的四川宝兴藏乡
世界首只大熊猫发现之地
空气清新
干涸的溪沟
重新叮叮咚咚
秋老虎随山溪散落
让人感觉不到丝毫的闷热
天空的清澈
无法用语言描述
仰望发呆间
眼前的玉米被风吹熟
蔬果五颜六色
是时间赐给人间的喜悦

烧碛藏族乡湖水澄澈
风儿清浪
遂厚的踏实
蔼蔼随风

牛羊只顾埋头吃草
在童话般斑斓绚丽的山水间徒步
我好像邂逅了已失散多年的自己
我的世界你看不见
你的世界我无需进去
都在珍惜当下
都在享受惬意时光
都在忙着各种收获

人之情
不能无衣食
衣食之道
必始于耕织
而哈达和夹金山
忙着收播
有眼光的选择
往往会成为最好的开始
心灵在川西高原飞翔
藏乡秋雨胜春朝

(作者单位:中国人民银行四川省分行)

一部特殊的“书”

■ 吴梦菲

不知不觉,我已在客户经理的岗位上走过数轮寒暑。从最初面对信贷业务的懵懂茫然,到如今能够从从容对接客户、研判业务,回望来时的路,心中最感念的,是带我叩开信贷大门的引路人——吴叔。吴叔的工龄比我的年纪还要长,他像一本被岁月细细浸润的书,凭着一身质朴的农商人底色,领着我慢慢读懂信贷工作中藏着的责任与分量。

最先读懂的,是藏在每一笔贷款背后滚烫的初心。吴叔时常告诫我,做信贷工作,真正的内核在于“放有所助”,每一笔资金都承载着一份期盼与希望。一笔助学贷,可以托举学子的求学梦想,帮他们奔赴更远的前程;一笔经营周转金,可以稳住一家小微企业的现金流,守护几十名普通劳动者的饭碗;一笔助农贷,可以唤醒整片田埂的生机,让农户的产业有扩大发展的底气。资金流向的每一寸土地,每一户家庭,每一家经营主体,都藏着远比报表数字更加厚重的民生价值。

再往书页深处品读,是刻进日常工作点滴里的审慎敬畏。信贷工作,风险与机遇相伴而行,容不得半分马虎与疏漏。从客户个人征信报告的逐条比对排查到企业财务报表的反复核验测算,从抵押物情况的实地核验到客户还款来源的多方位佐证,每一项关键指标,每一处风险疑点,都必须逐项核实、落到实处。刚入行的时候,吴叔总带着我风雨兼程跑现场、下田间、进厂房,翻凭证、看台账、盘库存,不局限于客户递交上来的纸面材料,而是实实在在地把客户真实的经营现状、家庭实际情况摸得透亮。他总反复叮嘱,不被表面言辞迷惑,不被纸面资料蒙蔽,把每一处细节做深做扎实,才能牢牢守住风险防控的底线,既要守护好银行的资产安全,又要守护好每一位客户的切身利益。

读得越久,愈发读懂这份岗位着眼长远的责任与担当。一名合格的客户经理,要把目光放得长远,要学会读懂个体的成长轨迹,看清企业的发展前景。市场浪潮起伏,总有客户会遭遇经营困境,当客户遇到难处时,不能简单粗暴地一味抽贷、急着清收,应当沉下心,细细考量客户的人品底色、行业前景与经营韧劲,学会“以时间换空间”,在合规的框架之下为客户纾困解难。吴叔常说,在困境之中选择陪伴客户共渡难关,远比顺境之时轻松放款更考验功力,也更能彰显农商银行与地方百姓共生共荣的情怀,这便是农商人真正以客户为中心的温情底色。

岁月淬炼,教诲绵长。当年那个懵懂迷茫的新人,早已在一次次下乡走访、一笔笔业务研判、一桩桩难题处置中沉淀成长。吴叔这本浸润着数十年基层经验的“活教材”,没有封页,没有终章,他坚守的初心、审慎的态度、为民的担当,正顺着一代代农商人的接力脚步接续传承。而我,也将带着这份教诲,用心读好信贷这本书,在基层金融岗位上踏实前行。

(作者单位:
浙江庆元农
商银行)
韩涛/制图



小轮毂驰骋“大赛道”

——邮储银行江西余干支行助汽摩配产业提质升级

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 涂少华

走进位于江西余干汽摩配产业园的江西荣恩轮毂制造有限公司(以下简称“荣恩轮毂”)车间,一派热火朝天的生产景象。生产线上的工人们正忙着赶制一批新的订单,一块块泛着金属光泽的铝合金坯料被送上生产线,经过锻造、精加工、表面涂装等十几道工序,最终蜕变为造型精致、精度达标的汽车轮毂。这些轮毂被整齐地码放在成品区,等待发往全国各地的车企与汽配市场。

作为余干当地规模最大的轮毂生产企业,荣恩轮毂的产品早已进入多家主流车企的供应体系,在国内汽配流通市场也拥有稳定的客户群体。今年以来,随着国内汽车消费市场稳步复苏,新能源车型的市场渗透率持续提升,带动了配套零部件需求的快速上涨,企业的订单量同比增长近四成,生产计划排到了3个月之后。

订单的快速增长,却给企业负责人

带来了新的烦恼。“大批量集中采购铝锭等原材料,需要占用大量流动资金,而下游客户的回款存在一定周期,两头一挤,我们的资金链就紧了。”企业负责人坦言,那段时间他天天盯着原料库存,就怕资金跟不上,导致生产线“停摆”,不仅延误订单交付,还可能错过这波市场增长的黄金窗口。同时,如果不能及时备足原料,生产线就没办法满负荷运转,企业谋划已久的扩产升级计划,或许就会卡在资金这道坎上。

就在企业为资金缺口发愁的时候,邮储银行余干县支行的金融服务专班主动敲开了企业的大门。支行的客户经理带着产业调研台账,深入生产车间逐一查看生产线运行情况,核对每一份购销合同的细节,和企业财务团队一起梳理资金缺口的核心节点。“我们跑遍了产业园里的几十家企业,早就把每家企业的产能特点、订单周期、融资需求都摸得一清二楚。”邮储银行余干支行的对公业务经理介绍,针对汽摩配企业“订单集中、原料采购资金占用大、回款

周期清晰”的经营特点,支行没有套用传统的信贷模板,而是为企业量身定制了专属融资方案,简化了审批流程,开辟了制造业贷款“绿色通道”。

从实地调研到完成审批放款,整个流程只用了不到一周的时间,4300万元的专项贷款就顺利打到了企业账户上。“这笔钱到账的速度,比我们预期的快太多了!”企业负责人拿到资金的第一时间,就签下了大额原料采购合同,原料仓库很快就被堆得满满当当。充足的原材料储备,让所有生产线都实现了24小时满负荷运转,企业不仅顺利完成了所有在手订单的交付,还腾出了资金投入到了新的研发项目中,多款适配新能源车型的轻量化轮毂陆续推向市场,产品的市场竞争力进一步提升。如今,荣恩轮毂已经成功入选当地“瞪羚企业”名单,成为余干汽摩配产业链上的核心骨干企业。

一只小小的汽车轮毂,背后连着的是一条产值超百亿的县域产业赛道。

汽摩配产业是余干县体量最大的工业集群,也是支撑地方经济高质量发展的核心支柱产业,全县聚集了上百家零部件生产企业,形成了从原材料加工到成品配套的完整产业链条。邮储银行余干支行始终锚定地方产业发展大局,把支持汽摩配集群作为金融服务制造业的核心抓手,针对链上不同规模的企业推出差异化的信贷产品,为链上小微企业提供“普惠信用贷”,为核心骨干企业匹配中长期专项额度,把金融“活水”精准滴灌到产业链的每一个环节。

截至目前,邮储银行余干支行已为全县30余家汽摩配企业提供了总计超3亿元的信贷支持,覆盖轮毂制造、精密冲压、电子配件等多个细分领域。该行还将持续深化“金融进园区”专项行动,把服务网点进一步下沉到产业集群一线,推出更多适配制造业企业需求的创新金融产品,以源源不断的金融动力,托举更多“小轮毂”驰骋向更广阔产业“大赛道”,助力县域工业经济跑出高质量发展的“加速度”。